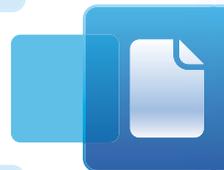
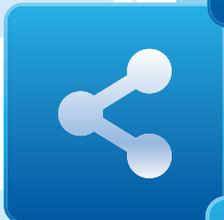


LIFEWAVE®

SUGGERIMENTI PER AVERE SUCCESSO

7 GIORNI ALLA PRIMA DIMOSTRAZIONE
SUI CORSENTIALS DI LIFEWAVE



7 giorni alla prima dimostrazione sui corsentials di lifewave

Avviare la propria attività può essere semplice, facile e divertente! Questa guida rapida e facile da seguire con suggerimenti per avere successo è stata creata per aiutarvi a partire preparati e a raggiungere il primo obiettivo con LifeWave in soli 7 giorni. LifeWave consente di raggiungere il primo obiettivo con facilità in quanto si concentra su un singolo punto: la condivisione con altri della propria esperienza personale con i prodotti LifeWave, mettendo in rilievo i CORSENTIALS. I CORSENTIALS di LifeWave sono composti da tre prodotti in attesa di brevetto e includono la nostra potente tecnologia per cerotti non transdermici Aeon, la nostra rivoluzionaria formula *Theta Nutrition*, *Theta One*, e il nostro esclusivo sistema per il rilascio di sostanze nutritive, *Theta Activate*. In poche parole, questi tre prodotti interagiscono per donare alle persone salute come mai prima!

È facile: fate il primo passo, seguite le indicazioni fornite e sarete sulla via del successo.



SOCIETÀ LIFEWAVE:

SITO WEB PRINCIPALE: lifewave.com

SITO WEB PER LA FORMAZIONE: lifewavetraining.com

ASSISTENZA CLIENTI NEGLI STATI UNITI:

8:30 – 17:30 (PST) dal lunedì al venerdì

TEL: +1(866) 202-0065

FAX: +1(858) 459-9876

EMAIL: customerservice@lifewave.com

ASSISTENZA CLIENTI IN EUROPA:

9:00 – 17:30 (GMT) dal lunedì al venerdì

TEL: +353 91 874 600

FAX: +353 91 874 655

EMAIL: customerserviceeu@lifewave.com

FACEBOOK: facebook.com/LifeWaveHQ

TWITTER: twitter.com/LifeWaveNews

LINKEDIN: linkedin.com/company/lifewave-inc

GOOGLE+: plus.google.com/+LifeWave

PINTEREST: pinterest.com/lifewavecorp/

INSTAGRAM: nome utente: LifeWaveCorporate



ELENCO/PROGRAMMA PER LE ATTIVITÀ DELLA PRIMA SETTIMANA:

- DOMENICA:** Creare un elenco di 25 possibili clienti.
- LUNEDÌ:** Inviare informazioni ai potenziali clienti e invitarli alla dimostrazione sui CORSENTIALS.
- MARTEDÌ:** **Chiamata sull'opportunità**
18:00 - 18:30 ora del Pacifico
(832) 225-5052
PIN: 952015#
- MERCOLEDÌ:** Studiare il sito LifeWave, le pubblicazioni e il materiale dell'ufficio privato.
- GIOVEDÌ:** Chiamare le persone invitate per confermare la presenza.
- VENERDÌ:** Preparare tutto il necessario per la dimostrazione sui CORSENTIALS.
- SABATO:** **Prima dimostrazione sui CORSENTIALS di LifeWave!**

N. DISTRIBUTORE:

URL: lifewave.com/



IL MIO SPONSOR:

NOME:

TELEFONO/E-MAIL:



OBIETTIVI:

IL MIO OBIETTIVO LIFEWAVE PER I 7 GIORNI È: tenere una dimostrazione sui CORSENTIALS di LifeWave!

IL MIO OBIETTIVO LIFEWAVE PER I 30 GIORNI È:

IL MIO OBIETTIVO LIFEWAVE PER I 90 GIORNI È:

IL MIO PERCHÉ: il motivo per cui ho scelto l'opportunità LifeWave

- Voglio guadagnare di più
- Voglio avere più tempo libero
- Voglio aiutare gli altri a ottenere una migliore qualità di vita
- Voglio fare la differenza nel mondo
- Voglio lavorare in proprio ed essere il capo di me stesso
- Voglio portare altri al successo
- Voglio essere parte di una società che mi apprezza e mi sostiene

5 facili passi per la preparazione della dimostrazione sui CORSENTIALS di LifeWave

1

Create il vostro elenco

Chi sono le 25 persone che conoscete meglio?

Chi può essere interessato a guadagnare un po' di soldi extra?

Chi tiene a salute e benessere quanto voi?



2

Programmate la dimostrazione sui CORSENTIALS di LifeWave

Lavorate con il vostro sponsor per scegliere una data entro 4-7 giorni da oggi: _____

SUGGERIMENTO: il fine settimana è la scelta migliore per la maggior parte delle persone!

3

Spedite un invito e altre informazioni importanti sui CORSENTIALS ad ogni possibile membro

Prima che la dimostrazione abbia luogo, inviate ad ogni ospite un invito con un collegamento al sito Web LifeWave dove possono guardare il video sui CORSENTIALS.

4

Seguite con un secondo contatto e pubblicizzazione della dimostrazione sui CORSENTIALS!

Chiamate ogni persona invitata e confermatene la presenza.

Usate i **social media** (Facebook, Twitter, Google+, ecc.) per pubblicizzare la vostra dimostrazione e invitare anche altre persone a partecipare.

Create un posting dell'evento su Facebook e invitate tutti i vostri amici!

Inviare un'e-mail o uno SMS per invitare tutti i conoscenti.

5

Preparatevi per la dimostrazione sui CORSENTIALS

Organizzate e preparate tutto alcuni giorni prima della dimostrazione sui CORSENTIALS.

Accertatevi di avere un sistema CORSENTIALS per la dimostrazione. Avrete bisogno di 1 cerotto Aeon, 1 pacchetto *Theta One* e 1 bottiglia di acqua per ogni ospite. Durante la dimostrazione, sarà necessario aggiungere una dose di *Theta Activate* ad ogni bottiglia di acqua.

Scaricate il PowerPoint dell'opportunità commerciale per la presentazione. Lo troverete nel vostro ufficio privato.

Per una dimostrazione più efficace, fate pratica con il vostro Sponsor.

Fate pratica di come dimostrare il prodotto.

Fate la dimostrazione CORSENTIALS! Divertitevi!

Elenco delle persone da contattare:

persone conosciute e altri che possono essere interessati a guadagnare di più,

(ad esempio, amici, familiari, colleghi, personal trainer, nutrizionisti, imprenditori, vicini, persone conosciute in palestra.)



NOME:	DATA:	RICHIAMATA:
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		
20.		
21.		
22.		
23.		
24.		
25.		

SUGGERIMENTO: chiedete ad ogni persona contattata se conoscano altre persone che possono essere interessate a partecipare alla dimostrazione sui CORSENTIALS. Potete contattare queste persone voi stessi o chiedere alla persona di invitarle. Si tratta di un modo perfetto per trovare altri potenziali clienti!

Copione Esempi per invitare alla dimostrazione sui CORSENTIALS



Chiamata:

Ciao (il loro nome). Sono (il vostro nome).

Chiamo perché ho avuto un'esperienza veramente interessante e vorrei condividerla con te. Non ho molto tempo, ma ho pensato potessi essere interessato a sapere...

SUGGERIMENTO: sorridete mentre parlate. Dato che siete al telefono e la persona con cui parlate non può vedere la vostra espressione, se sorridete la vostra voce darà un'impressione di interesse, allegria e attenzione.

Esempi:

CORSENTIALS

...su un sistema così semplice da usare che mi ha donato salute come mai prima.

THETA NUTRITION

...formule nutrizionali naturali efficaci dopo pochi minuti dall'assunzione!

Ti manderò un e-mail con un collegamento ad un video che vorrei tu guardassi. Inoltre, sono rimasta così colpita dai risultati che sto organizzando un incontro (indicare qui il giorno e l'ora) e vorrei invitarti. Allora ti aspetto e sentiti libero di portare altri ospiti.

SUGGERIMENTO: non dilungatevi al telefono. Dite subito di non avere molto tempo a disposizione. In questo modo, la persona con cui state parlando sarà più disponibile ad ascoltare ciò che dite, visto che sa che la telefonata non durerà molto.

Copione Esempi per invitare alla dimostrazione sui CORSENTIALS

Continuazione...



E-mail:

CORSENTIALS

Caro (il loro nome),

Ti invio un breve messaggio riguardo a una cosa incredibile che mi è successa. Sono certa ti interesserà saperne di più. La cosa incredibile, come sai, è che la mia salute non è stata delle migliori per anni, ma di recente ho scoperto questo sistema di prodotti per la salute facile da usare e che mi ha consentito di trarre incredibili benefici! Troppe cose da raccontare in un e-mail, ma sono stata così colpita che ho deciso di organizzare un incontro (data e ora) per raccontare la mia storia in dettaglio e vorrei invitarti. Allora ti aspetto e sentiti libero di portare altri ospiti.

ICEWAVE

Caro (il loro nome),

Ti invio un breve messaggio riguardo a una cosa incredibile che mi è successa. Sono certa ti interesserà saperne di più. La cosa incredibile è che, come sai, da anni soffrivo terribili dolori, ma di recente ho provato un prodotto fantastico che ha fatto sparire il dolore completamente, e senza bisogno di analgesici! Sono stata così colpita che ho deciso di organizzare un incontro (data e ora) per raccontare la mia storia in dettaglio e vorrei invitarti. Allora ti aspetto e sentiti libero di portare altri ospiti.

A presto

SMS:

Ciao. Vorrei invitarti ad un incontro che sto organizzando su _____. Ho avuto un'esperienza incredibile che voglio condividere con amici e parenti. Allora ti aspetto e sentiti libero di portare altri ospiti.

SUGGERIMENTO: ricontattate i potenziali clienti! Potete ricontattare le persone cui avete telefonato, inviato e-mail o SMS dopo un paio di giorni con un'altra telefonata, e-mail o SMS. Chiedete se hanno ricevuto il messaggio e invitateli nuovamente alla dimostrazione sui CORSENTIALS. Sottolineate che sarà divertente! Se non possono partecipare, chiedete se potete inviare altre informazioni sulla vostra esperienza poiché non potranno ascoltare la vostra storia.

5 passi per una presentazione LifeWave di successo!

Elenco del necessario:

- CORSENTIALS di LifeWave
- Computer
- Connessione Internet
- Bottiglie di acqua
- Prodotti per rivendita
- PowerPoint sull'opportunità commerciale
- Video CORSENTIALS scaricato
- Moduli di iscrizione (solo Stati Uniti)
- Piano di compensazione
- Opuscoli sulla società
- Membri preesistenti per condividere testimonianze

SUGGERIMENTO: la dimostrazione sui CORSENTIALS deve durare 45 minuti o meno per tenere desto l'interesse dei partecipanti!



1

Introduzione e ringraziamenti

Iniziate ringraziando, insieme allo sponsor, gli ospiti per la partecipazione e raccontate la vostra esperienza personale con LifeWave.

2

Mostrate il video dell'opportunità commerciale

Il video è uno strumento potente per catturare l'attenzione delle persone all'inizio di una presentazione. Il video può essere scaricato dall'ufficio privato.

3

Dimostrate il prodotto e condividete le testimonianze

Se si usano i CORSENTIALS, indicate ad ogni partecipante di applicare un cerotto Aeon sul retro del collo. Quindi, date ad ogni partecipante una bottiglia di acqua, aggiungendo *Theta Activate* e uno stick pack di *Theta One* all'acqua. Agitate bene e gustate!

Se si usa IceWave, applicate il cerotto per sollievo dal dolore a un ospite. Invitate a condividere la testimonianza subito dopo l'applicazione.

Se si presenta *Theta Nutrition*, date a ogni persona una bottiglia di acqua, uno stick pack *Theta One* e aggiungete *Theta Activate*. Invitate i partecipanti a condividere la loro testimonianza una volta bevuto il campione.

Poiché i nostri prodotti sono ad azione immediata, chiedete agli ospiti di condividere la loro esperienza dopo circa dieci minuti. Oltre il 90% delle persone si sentirà più energico, con la mente più chiara e molti altri benefici eccezionali.

4

Invitate lo sponsor a presentare il PowerPoint dell'opportunità commerciale

Lo sponsor può usare un computer o un proiettore per presentare il PowerPoint. Se non avete a disposizione un computer, potete creare un "libro" per gli ospiti semplicemente stampando la presentazione PowerPoint e aggiungendo una copertina.

5

Iscrivete gli ospiti come membri LifeWave!

Presentate i pacchetti di iscrizione Oro, Platino e Diamante. Terminate facendo scegliere agli ospiti il pacchetto che li interessa.

Elenco di controllo per i vostri primi 7 giorni con LifeWave

Avete...

- Stabilito gli obiettivi a 30 e 90 giorni?
- Definito il "Perché" avete scelto l'opportunità commerciale LifeWave?
- Creato l'elenco di invitati a una dimostrazione sui CORSENTIALS?
- Fissato una data e un'ora per la dimostrazione sui CORSENTIALS?
- Spedito a ogni potenziale cliente un invito alla dimostrazione sui CORSENTIALS?
- Chiamato per assicurarvi che ogni persona venga?
- Pubblicizzato la vostra dimostrazione sui CORSENTIALS sui social media?
- Scaricato le presentazione PowerPoint sull'opportunità commerciale?
- Scaricato i video sull'opportunità commerciale?
- Fatta una dimostrazione di prova sui CORSENTIALS?
- Provato a fare una dimostrazione del prodotto sui CORSENTIALS?
- Preparato tutto per la dimostrazione sui CORSENTIALS?
- Stampato un opuscolo con il piano di pagamenti?
- Stampato i moduli d'iscrizione?



Fatti su LifeWave

- Società attiva dal 2004
- Membro della Direct Selling Association (DSA)
- Inclusa nel 2009, 2010 e 2011 nell'elenco di Inc. Magazine delle società in più rapida crescita
- Atleti sostenitori di livello olimpico e professionisti
- Numerosi centri di evasione ordini che riforniscono oltre 100 paesi in tutto il mondo
- Prodotti supportati da solide ricerche e oltre 70 studi clinici
- L'appoggio di Suzanne Somers, celebre sostenitrice di una vita sana, e autrice di successo
- Commissioni tra le più alte in tutto il settore del network marketing
- Tecnologia e prodotti consigliati da operatori sanitari in tutto il mondo
- Tecnologie esclusive nel settore della salute, in attesa di brevetto
- Prodotti con risultati reali e immediati

